

# “兜底”承诺支撑增持潮

□本报记者 官平

6月中旬以来,A股出现非理性暴跌,上市公司增持潮一波接着一波。9月1日,河北钢铁、永高股份等近30家上市公司发布增持公告。据不完全统计,7月以来,有近千家上市公司重要股东或高管对公司股票进行了增持。而且,在近期部分上市公司股价跌破前期增持价的情况下,一些上市公司频频给员工持股发出“兜底”信号。业内人士表示,尽管目前市场仍处于震荡中,但一些上市公司股价安全边际已经越来越厚。

## 增持潮逢跌即现

面对市场大幅波动,上市公司重要股东或高管们纷纷出手,要么继续增持自家公司股票,要么推出回购股票等其他维稳股价的方案。

增持仍然是主旋律,每逢大跌,上市公司增持潮便会出现。8月24日上证指数下跌8.49%,当日近40家上市公司发布大股东或董监增持公告。

Wind统计显示,从7月8日至8月31日,总计有1168家上市公司获得重要股东或高管增持。其中,有近百家上市公司的股份获得重要股东的单次增持金额超过亿元。其中,万科A、兴业银行、招商银行、TCL、南玻A、东方财富、小商品城等公司的股票被重要股东单次增持的金额超过10亿元。

按照监管层要求,上市公司应结合公司实际情况,制定维护股价稳定方案,包括但不限于采取大股东增持、董监高增持、公司回购、员工持股计划、股权激励的“五选一”措施,并且,出台相关规定,允许近期减持过股票的产业资本通过证券公司定向资管等方式在二级市场增持公司股票;近期股价出现大幅下跌的(连续10个交易日内累计跌幅超过30%),董监高增持公司股票可以不受窗口期限制等。

## 频发“兜底”信号

“豪爽”增持的奋达科技在8月27日公告称,董事长肖奋对员工承诺,“凡2015年8月27日至8月31日期间净买入奋达科技股票,且连续持有12个月以上并在职的,若因增持产生的亏损,由本人予以补偿,收益则归员工个人所有。”

今年6月5日,奋达科技3750万股首发限售股解禁。不过,自限售股解禁起到现在,公司高管没有任何减持过

公司股票。6月18日,公司公告实际控制人追加一年锁定期。7月1日,公司又披露核心高管增持股份计划,计划于7月1日起未来三个月内合计增持公司股份市值不少于5000万元。

科陆电子8月28日的公告显示,面对A股市场的再次非理性下跌,公司控股股东兼实际控制人饶陆华倡议公司及控股子公司全体员工积极买入科陆电子股票。饶陆华表示,凡在8月28日至9月2日期间净买入科陆电子股票,连续持有12个月以上,且持有期间在职的,若因买入公司股票产生的亏损,由实际控制人予以补偿,收益则归员工个人所有。其实,公司7月20日就公告称,公司管理层已通过集中竞价交易系统累计增持公司股份逾1500万元。

大股东为员工增持“兜底”的还有腾邦国际、暴风科技和全通教育等上市公司。业内人士表示,在股价持续下跌的情况下,部分上市公司大股东为员工增持作出“兜底式”承诺,令这些公司的股价安全边际变得越来越厚。



CFP图片

## 近40家公司宣布获增持或回购

□本报记者 欧阳春香

9月1日晚,数十家公司发布增持或回购公告。中国证券报记者统计,截至9月1日21时,当晚共有35家公司公告获大股东、高管、险资增持,另有4家公司宣布已展开股份回购或拟回购股份。其中,国华人寿增持长江证券4805万股,中国建筑获控股股东增持1000万股,河北钢铁获控股股东增持3200万元。

长江证券公告称,国华人寿于8月24日至9月1日期间通过二级市场集中竞价方式累计买入公司股份4804.99万股,占公司总股本的1.01%。同时,国华人寿未来不排除继续增持公司股份的可能。国华人寿为刘益谦旗下公司,同时也是长江证券潜在第一大股东

新理益集团的关联法人。

不少公司获大股东连番增持。中国建筑称,控股股东中建总公司于8月25日,通过上海证券交易所交易系统增持公司股份1000万股。7月8日-7月30日,中建总公司累计增持中国建筑2350万股。中建总公司拟在未来继续增持公司股份。

河北钢铁控股股东邯钢集团9月1日增持公司股票764.05万股,占公司股份总数的0.072%,增持总金额为3189.46万元。根据此前承诺,自8月24日公司股票复牌之日起12个月内,邯钢集团将通过定向资产管理计划的方式继续增持公司股份,累计增持金额不低于5.87亿元。

不少上市公司高管则自掏腰包增持。新

华都实控人陈发树9月1日以自有资金1123.2万元增持公司股票180.57万股,占公司总股本的0.33%。东方财富副总经理拟未来一个月内斥资千万元增持公司股票。上海凯宝获三名高管增持17.08万股。

还有多家公司回购股份。威孚高科公告称,截至8月31日,已累计回购589.66万股,占公司总股本的比例为0.58%,支付的总金额为1.29亿元。江南嘉捷已斥资2324万元回购公司股份175万股,占公司总股本的比例为0.437%。国际实业则决定,以不超过3500万元的资金总额,在回购股份价格不超过7元/股的条件下,回购公司股份;若全额回购,预计可回购约500万股,占公司总股本约1.04%。

## 明星电缆董事长兜底助推员工持股计划

□本报记者 郭新志

9月1日晚,明星电缆发布筹划员工持股计划进展公告,公司拟推出总数不超过100人、金额不超过3000万元的员工持股计划。

该员工持股计划存续期为36个月,自股东大会表决通过本计划之日起算。员工持股计划

设立后将委托专业机构设立明星家园1号集合资产管理计划进行管理。集合资产管理计划按照1:1的比例设立优先级份额和次级份额,主要投资范围为购买和持有明星电缆股票。

公司董事长李广胜对员工持股计划提供托底保证,承诺在该计划终止清算时,承担优先级份额的本金以及约定年预期收益

的差额补足责任,并且保证次级份额本金及其收益率不低于10%/年。

上半年,公司实现营业收入3.19亿元,同比增长25.32%,归属于上市公司的净利润为76.21万元,已经实现扭亏为盈。分析人士称,如此“托底保证”,显示了公司董事长对公司发展的信心。

## 异质竞争 二六三主打国际漫游

□本报记者 傅嘉

在二六三近年来的业务战略转型中,移动通信业务一直是公司业务调整的重点。随着几轮虚拟运营商国内移动转售牌照的下发,国内虚拟运营商的竞争日趋激烈。二六三董秘刘江涛、二六三移动通信副总经理吴斌在接受中国证券报记者专访时均表示,尽管移动转售市场充分竞争,但公司通过前期的业务积累和并购有效形成了“护城河”,公司坚持走差异化道路,把国际漫游业务作为二六三和其他虚拟运营商异质竞争的突破点,目前先发优势较为突出。

## 用户数激增

中国证券报:虚拟运营商目前在国内已开展一段时间了,二六三对自己是怎么样的定位?

刘江涛:2015年8月13日,小米发布MIUI7,其中的特色功能小米漫游服务由二六三全资子公司二六三移动通信提供。通过在手机终端植入APP,依托云SIM卡和软SIM卡技术实现一键购买,并下发当地虚拟SIM卡,使用户无需换卡也无需携带随身WIFI,即可享用低价优质的国际数据上网服务。这意味着二六三的漫游服务业务由开发进入到落地环节。

二六三一直以来服务的客户对象主要是国内企业和海外华人,我们一直重视并着力构建面向全球华人的完整的虚拟运营通信服务。原有iTalk的VOIP业务和IPTV业务在海外华人市场的龙头地位,为公司开展国际漫游业务打下了非常好的基础。去年我们获得了国内移动转售业务牌照,今年4月我们收购了香港迪讯,获得了香港虚拟运营商的资格,从而具备了大陆和港澳台移动通信漫游服务资质。通过进一步加强与海外运营商的广泛合作,目前我们的国际数据漫游业务已覆盖超过100个国家和地区。

做移动通信业务对于公司的业务转型具有重要的战略意义,主要表现在两个方面:其一,扩大个人客户群规模。这是一个更大的细分市场,我们原来服务的仅是海外华人移民家庭用户,通过移动通信业务把客户群扩展到包

含国内出境商旅人群以及海外留学生群体的全球华人人群,用户运营规模上了个数量级。

其二,提升企业客户服务能力。“运用互联网技术和转售模式为企业及个人提供虚拟运营通信服务”是公司一直以来的战略目标,把在个人移动通信业务上积累的移动通信资源和能力,拿来为企业客户服务所用,这样,可以为企业客户提供更为全面的通信服务解决方案,也将大大提升我们在企业通信市场的服务能力

和竞争优势。

中国证券报:公司凭借什么优势说服小米与二六三合作?

吴斌:以前国人出国手机上网的解决方式有两种,一种是原有SIM卡开通国际漫游服务,需要缴足保证金并要去营业厅开通此类服务,手续繁琐,费用也较贵;另一种是购买目的国家当地的SIM卡再装上,这其中的购买过程依然繁琐。现在我们提供了第三种方式,虚拟SIM卡——通过云SIM平台给手机下发软SIM卡来实现,无需实体SIM卡,随用随开通,用多少买多少,非常方便。而且,你还可以实时知道使用状态,不用担心费用超支或不够,做到了明明白白消费,非常省心。

小米选择和我们合作,应该是看中了我们在提供这项服务方面的三个优势:一是遍及全球的网络覆盖,二是接近本地价格的优惠资费,三是基于地理位置的移动通信资源动态分配系统,也就是之前提到的云SIM平台+软SIM卡技术。

中国证券报:和小米的合作,公司又看中

小米的什么,双方的商业模式是怎样的?

吴斌:小米公司是专注于智能产品自主研发的移动互联网公司及智能手机知名厂商,其MIUI产品全球联网激活用户已超过了1.5亿,用户分布于全球156个国家和地区,服务于这类客户群体不但完全符合我们全球华人通信服务虚拟运营商的定位,而且也能给我们带来巨大的流量导入。传统的虚拟运营商可能一年内才能开发百万数量级的用户,但是通过和小米的合作一周就可以实现百万级用户的导入,这无疑大大降低了我们获得用户的成本和时间,而且也可以迅速实现海量客户规模的覆盖和积累。

二六三原本就是做行业通信解决方案出身,有较深的业务积累,通过预装OS、系统升级和开放接口等方式,都可以实现漫游业务的植入功能。总而言之,我们提供的这种服务方式和手机的集成度比较高,因此形成了和终端厂商的特殊合作关系。基于此,我们首创了终端厂商的合作模式,能为多种终端设备提供商提供定制的移动通信虚拟接入解决方案。

当初是我们先找的小米,大家一拍即合,小米就成了该合作模式的先行合作伙伴。合作中,双方资源共享,优势互补,达到双赢。

## 深挖护城河

中国证券报:公司所经营的是一块蓝海市场,你们的壁垒是什么,会不会将来面临竞争?

刘江涛:二六三该项业务的下游确实是开放的,目前还没有什么竞争对手,但可以预见未来肯定会有不少竞争对手,因为移动化、智能化、全球化是行业发展的趋势。

对于二六三来说,首先我们热烈欢迎竞争。“一花独放不是春,百花齐放春满园”,我们相信良性的竞争可以促进行业在政策、资源、资金、技术、服务、人才等方方面面的发展,而我们也在行业发展中受益。

其次我们积极参与竞争。通过这几年的技术平台搭建、专业运营团队的打造、国内外通信资源的获取积累、电信级通信服务运营能力的构建,我们具备了足以参与竞争的实力。同时,作为上市公司,我们依托资本平台,通过一系列并购来补足企业尚存在不足的能力。早年,公司并购了北美最大的华人通信服务商iTalk, iTalk的品牌影响、客户基础、营销渠道、运营经验等都是我们非常需要的。今年4月,我们收购香港迪讯,获得了香港虚拟运营商的资格。公司还进一步加强与海外运营商的广泛合作,目前我们的国际数据漫游业务已覆盖超过100个国家和地区。

中国证券报:今年公司开拓客户的目标是什么,和小米合作的业务现在数据如何?

吴斌:终端设备厂商、商旅专业渠道和运营商,都是我们开拓合作的客户类型。可以说,谁有用户,我们就和谁合作。在具体产品形态上,我们可以提供实体SIM卡、贴膜卡、

智能设备嵌入(手机、MIFI、智能穿戴设备等)等多种形式,完全可以实现根据合作方的需求来定制。

和小米的合作,由于刚刚上线,还处于开发阶段,有一些后台的数据统计,但不具备实际参考意义。预计随着9月份正式上线,之后几个月的综合数据反馈能够更加全面和充分。

## 创新推广模式

中国证券报:预计漫游业务将给公司的业绩作出多少贡献?

刘江涛:公司此前推出股权激励计划,面向董事、高管及中层管理人员和核心业务人员共225人,共授予1409万股股票,占公司总股本的1.95%。股票授予价格为7.12元,是公告前20个交易日均价的50%。授予各年度业绩考核指标为相对于2014年营业收入2016-2018年增速不低于30%、60%和90%。

近年传统的固网语音增值业务下滑,使得公司整体业绩增长遭遇瓶颈。但新的移动通信业务市场空间很大,股权激励的业绩增长目标中就有对这块业务增长信心的体现。

中国证券报:除了现有的推广模式,公司有没有一些别的推广方案。

吴斌:在移动通信服务上,我们着力打造三个平台:全球通信资源整合及管理平台、网间互通及结算平台、网间监控及运营数据分析平台,为国内外的上下游通信行业合作伙伴提供全球数据漫游与全球跨境通信服务支持。我们服务的对象涵盖的不仅是移动终端设备商、商旅专业渠道、基础运营商以及虚拟运营商都会是我们的合作伙伴。

我们现在不会直接面对C端,但会选定优质的B端,最终形成B2B2C的业务格局,比如由旅行社这样的合作伙伴去直接对接对漫游业务有需求的个人客户。在业务类型上,除了目前在持续推进的全球数据漫游业务,我们还会推出全球跨境通信业务,可以实现在同一张SIM卡上加载多个国家号码。在个人通信业务上积累的资源和能力,今后也将服务于企业客户,拓展多种行业应用,这也是一个非常广阔和巨大的市场。

## “新三板”动态

### 德安环保 签订8亿元PPP项目

□本报记者 任明杰

德安环保(832665)9月1日公告称,为加快推进克孜勒苏柯尔克孜自治州阿克陶县水务、环卫及生态综合治理等城市基础设施项目的建设,在高效生态经济建设上实现新突破,推动阿克陶县环保、环卫和生态事业的发展,提升全县城市环境综合治理水平,加快投资合作步伐,2015年8月,公司与新疆维吾尔自治区克孜勒苏柯尔克孜自治州阿克陶县人民政府签订了关于县城排水、环卫及白山湖湿地等项目投资框架协议。

公司称,预计在阿克陶县的项目总投资达8亿元人民币,所有项目整体采用PPP模式进行,阿克陶政府以在建污水和环卫资产存量资产的特许经营权作价,公司及其在新疆的合作伙伴以现金出资方式,共同成立合资公司,负责现有排水项目和固体废物项目的建设,以及未来水务和环保板块的运营服务。

## 航天科技

### 将获注航天三院汽车电子资产

□本报记者 欧阳春香

航天科技9月1日晚公告称,公司8月31日收到大股东中国航天科工飞航技术研究院函告,航天三院拟将其下属汽车电子类资产注入公司。因标的资产总额占公司最近一个会计年度经审计资产总额的50%以上,该交易事项构成重大资产重组。公司股票自9月2日开市起继续停牌。

公司同日公告,公司拟对控股子公司北京航天益来电子科技有限公司增资5000万元,增资后,公司持有益来公司股份比例由原88.47%增至91.14%。公司称,此次公司对益来公司增资扩股,将有效缓解益来公司资金压力,有利于促进益来公司可持续发展,有利于上市公司整体业绩的提升。

航天科技作为航天科工系上市公司,是航天三院唯一一家上市公司,也是三院重要的军民融合平台。航天三院下属事业单位中有10个大型研究所,收入和盈利规模很大,是三院的核心资产。目前仅有原自动化控制研究所、特种机械研究所的部分资产注入了上市公司。此次航天科技将获注大股东汽车电子类资产,意味着集团军工改革大幕拉起,新注入资产将与公司原有汽车电子类资产产生协同效应,并增厚公司业绩。

资料显示,航天科技主营业务为汽车电子、家用电子及航天产品研发等。公司汽车电子业务增长迅速,2014年汽车电子产品全年营收同比增长14.82%,成为公司业绩重要增长点。此外,公司车联网业务定位于运营车辆,目前正处于快速扩张期。

## 东方航空

### 升级与达美战略合作关系

□本报记者 汪珺

“过去是好朋友,现在是一家人。”继7月28日公告达美航空拟4.5亿美元认购东方航空4.66亿股后,东方航空与美国达美航空9月1日正式签署《关于达美航空战略入股协议确认书》和《市场协议》。这标志着全球排名前十强的两大航空公司的战略合作关系全面升级,同时也宣告中美航空业在资本层面的首次深度合作。

东航相关负责人表示,东航和达美开展股权合作并推出商业合作计划,是东航全面深化改革,积极探索和发展混合所有制经济,积极推进国际化发展的重大战略举措。双方希望通过卓越运营和国际合作,带动双方的发展与业绩的增长。

7月28日,东方航空公告,与达美航空签署附条件的《股份认购协议》,达美航空拟以4.5亿美元认购公司新发行的H股普通股4.66亿股,占本次发行后公司总股本的3.55%,锁定期为36个月。交易价格折算为港币7.49元/股,相对7月22日公司H股收盘价溢价8.6%。

此后,双方持续推进全面的商业合作计划。根据《市场协议》,双方将在代码共享、舱位管理、时刻协调、销售合作、机场设施共享、常旅客计划、贵宾室及系统投资、人员交流等领域开展深入合作,构建长期、全面的合作伙伴关系。

目前,东航每周有超过35班航班自上海飞往美国的4个目的地,达美航空则每周有28班航班飞赴上海。据介绍,中美航线的商务、休闲和探亲等需求旺盛,被世界航空业视为盈利前景最好的航线之一。

## 围海股份

### 拟募资投向BT和PPP项目

□本报记者 任明杰

围海股份9月1日晚公告称,公司拟以不低于9.49元/股的价格非公开发行股票不超过263435194股,募集资金不超过25亿元,扣除发行费用后拟投资天台县苍山产业集聚区一期开发PPP项目、宁波杭州湾新区建塘江两侧围涂建设—移交BT工程。

公司表示,公司拟通过本次发行募集资金